

Textos breves de
Economía

Isabel Rueda Peiro

LAS MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS EN MÉXICO EN LOS AÑOS NOVENTA

INTRO JESUS SILVA HERZOG"

D2346 M4 R84



8409



2-000221

Textos breves de
Economía

LAS MICRO, PEQUEÑA Y
MEDIANA EMPRESAS EN
MÉXICO EN LOS AÑOS
NOVENTA

1992

HD2346
M4
R84

IQ. - 28409 M. - 924418



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Dr. Juan Ramón de la Fuente

Rector

Lic. Enrique del Val Blanco

Secretario General

Dra. Olga Elizabeth Hansberg Torres

Coordinadora de Humanidades



INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

Dra. Alicia Girón González

Directora

Dra. Irma Manrique Campos

Secretaria Académica

Mtra. Patricia Rodríguez López

Secretaria Técnica

Mtra. Georgina Naufal Tuena

Jefa del Departamento de Ediciones

Lic. Alma Chapoy Bonifaz

Coordinadora General de la colección

Textos breves de
Economía



Isabel Rueda Peiro

LAS MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS EN MÉXICO EN LOS AÑOS NOVENTA



MÉXICO

2001

Corrección de estilo y colaboración
en el cuidado de la edición
Marisol Simón del IIEc

Primera edición, noviembre del año 2001

© 2001

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

© 2001

Por características tipográficas y de edición
MIGUEL ÁNGEL PORRUA, librero-editor

Derechos reservados conforme a la ley
ISBN 970-701-180-7

IMPRESO EN MÉXICO



PRINTED IN MEXICO

Amargura 4, San Ángel, Álvaro Obregón, 01000 México, D.F.

PRESENTACIÓN

Como parte de las tareas de difusión propias de la Universidad Nacional Autónoma de México y por el compromiso que esta institución tiene con la sociedad mexicana, el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM decidió iniciar una serie de publicaciones bajo el rubro "Textos breves de economía".

Dicha serie se enmarca dentro de los festejos conmemorativos del sexagésimo aniversario de la fundación del Instituto y tiene como objetivo presentar estudios de poca extensión sobre temas de interés general, escritos en un lenguaje accesible para personas no especializadas en economía, pero sí deseosas de conocer la realidad nacional e internacional, sobre cuestiones que están constantemente en las primeras páginas de los diarios y en los foros de discusión de los grandes problemas económicos nacionales e internacionales.

De esta manera, el Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM pone a disposición de amplios sectores de la sociedad, el resultado del trabajo de sus investigadores.

ALICIA GIRÓN GONZÁLEZ

Directora

Instituto de Investigaciones Económicas, UNAM

INTRODUCCIÓN

EN TODOS los países, las micro, pequeña y mediana empresas (MPYMES) conforman la gran mayoría del conjunto empresarial; sin embargo, la forma en que se clasifican, sus características y el entorno en que operan son diferentes en cada país, así como también lo son sus posibilidades de crecimiento, su propensión a agruparse, las formas en que lo hacen y los apoyos gubernamentales que reciben. Pero cuando analizamos la significativa presencia de estas empresas, nos referimos con mayor énfasis a sus posibilidades y a sus problemas que a la enorme heterogeneidad que existe entre ellas. La cual incide en perspectivas y dificultades de muy diversa índole, en la necesidad de apoyos diferentes, en propensión diversa a la asociación y en oportunidades disímiles de incrementar su productividad y competitividad, sólo por mencionar algunos de los elementos que repercuten en la diversidad entre los miembros de este conjunto de empresas.

En este trabajo me voy a referir a algunos de estos elementos, como son su tamaño en los diferentes sectores de actividad, su diversa evolución en los años recientes y sus

problemas más notorios, y daré datos sobre su forma de operar. Luego analizaré las transformaciones en el entorno en que operan las empresas, como son las referentes a las relaciones entre el capital y el trabajo, el crecimiento del desempleo y los cambios en la política económica. Finalmente abordaré algunos proyectos gubernamentales de apoyo a las MPYMES y finalmente anotaré algunas conclusiones y plantearé algunas propuestas.

CLASIFICACIÓN Y SECTOR DE ACTIVIDAD EN QUE SE UBICAN LOS DIFERENTES ESTRATOS DE EMPRESAS MEXICANAS

HASTA EL 30 de marzo de 1999, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) clasificaba a las empresas mexicanas de acuerdo con el número de trabajadores y sus ventas anuales, independientemente de su actividad, en micro: de uno a 15 trabajadores y ventas anuales hasta 900 000 pesos; pequeña: de 16 a 100 trabajadores y ventas de 900 001 a 9 millones de pesos; mediana: de 101 a 250 trabajadores y ventas de más de 9 millones de pesos hasta 20 millones, y grandes: de más de 250 trabajadores y ventas anuales superiores de 20 millones de pesos.

A partir de la fecha señalada y siguiendo la tendencia en otros países, se clasifica a las empresas mexicanas de acuerdo con el número de trabajadores y el sector de actividad en que se ubican, pero sin considerar el monto de sus ventas anuales, en los siguientes rangos: en la industria, son micro las empresas que cuentan con 30 trabajadores como máximo, pequeñas las que tienen entre 31 y 100, medianas las que emplean de 101 a 500 y grandes las que ocupan 501 o más personas. En el comercio son micro las empresas que tienen de cero a cinco trabajadores emplea-

dos, pequeñas las que emplean de seis a 20, medianas de 21 a 100 y grandes de 101 o más. En los servicios, el número de trabajadores para cada uno de estos rangos es, respectivamente, de 0 a 20, de 21 a 50, de 51 a 100 y de 101 o más [*Diario Oficial de la Federación*, 30/03/1999].

El resultado de esta nueva clasificación es el incremento de la participación de las micro y medianas empresas en la industria manufacturera y, en consecuencia, la disminución de la correspondiente a las pequeñas y grandes. En cambio, en el comercio disminuye la proporción de los tres segmentos de MPYMES. En los servicios aumenta la participación de las micro y en mayor medida la de las grandes a costa de las pequeñas y medianas. Como todavía no tenemos acceso a todos los datos para calcular los porcentajes de cada rango de empresas en cada sector de actividad con la nueva clasificación, lo haremos utilizando la anterior.

En el censo de 1994, levantado en 1993, se asienta que en este año existía un total de 2 184 500 unidades económicas, que ocupaban a 9 257 000 personas. De acuerdo con esta clasificación, las microempresas participaban en ese año con 97.24% de las unidades económicas y 49.74% de las personas ocupadas. Sin embargo, si en este rango distinguimos a las empresas con un máximo de dos personas ocupadas del que ocupaba entre tres y 15, encontramos que las primeras constituían 71% del total de unidades económicas y las segundas 26%, pero aquéllas eran más bien una forma de autoempleo que verdaderas empresas. La participación en el empleo era muy similar para estos dos

grupos, ya que el correspondiente a un máximo de dos personas ocupadas tenía 2 283 100 y la que contaba con un rango de tres a 15 empleaba a 2 321 200.

A las pequeñas empresas correspondía 2.33% de las unidades económicas y 19.07% del personal ocupado; las medianas constituían 0.33% de las unidades económicas y ocupaban 10.33% del personal, y para las grandes estos porcentajes eran de 0.15 y 20.86%, respectivamente.

Estos porcentajes son diferentes en cada uno de los tres sectores de la actividad económica. En la manufactura las microempresas representaban 91% de las unidades económicas y 21% del personal ocupado, pero sólo percibían 4% de los ingresos. En cambio, para las pequeñas estos porcentajes eran, respectivamente, 6, 20 y 13%; para las medianas 2, 15 y 14%; y para las grandes 1, 44 y 63 por ciento.

Cabe resaltar que aunque las empresas grandes sólo representan 1% de las unidades económicas en la manufactura, es en esta actividad donde tienen una mayor participación en el empleo y en los ingresos.

En el comercio, 99% de las unidades económicas eran microempresas, ocupaban 72% del personal y percibían 45% de los ingresos, en tanto que estos porcentajes eran, respectivamente, para las pequeñas de 1, 16 y 34%. La participación de las medianas y grandes empresas en el número de las unidades económicas ubicadas en esta actividad no llegaba a 1%; pero a las medianas correspondía 7% del personal ocupado y 10% de los ingresos, y a las grandes 5 y 9% en estos respectivos rubros.

En los servicios, la participación de las microempresas en el número de actividades económicas era de 97%, ocupaban 58% del personal y percibían 40% de los ingresos. Las empresas pequeñas en esta actividad constituían 21% de las unidades económicas, mientras que el número de las medianas y grandes era menor a 1%. En cuanto al personal ocupado y a los ingresos obtenidos, las pequeñas empresas en los servicios participaban con 21 y 29%, respectivamente, las medianas con 8 y 11%, y las grandes con 13 y 20 por ciento.

En los tres sectores de actividad, la proporción en las unidades económicas desciende considerablemente para la pequeña en relación con la micro, y de la mediana con respecto a la pequeña, aunque no tan drásticamente; pero no sucede lo mismo en lo referente al personal ocupado y a los ingresos en el comercio y los servicios, ya que en la primera actividad las grandes tienen una mayor participación que las medianas en cuanto a los ingresos, y en los servicios la tienen mayor tanto con respecto al personal ocupado como a los ingresos.

EVOLUCIÓN DE LAS MPYMEs Y ALGUNOS DE SUS PROBLEMAS

AL COMPARAR los resultados del censo de 1994 con el anterior, de 1989, encontramos los siguientes resultados. De 1989 a 1994 el estrato de empresas que más aumentó fue el de escala micro, particularmente el segmento que ocupa como máximo dos personas. Con respecto al número de unidades económicas, este estrato tuvo un incremento de 71.3% y el de tres a 15 personas ocupadas lo registró de 60.2%. En cuanto al personal ocupado, el incremento fue de 76.5% para el primero y de 61.5% para el segundo, lo cual en realidad refleja la proliferación del autoempleo. Éste es mayor en las manufacturas, ya que aquí el número de unidades económicas en el estrato con un máximo de dos personas ocupadas aumentó 118.3% y el personal ocupado en éste lo hizo en 119.6%, aunque también es notable en los servicios (78.5% las unidades económicas y 81.3% el personal ocupado) y en el comercio (con incrementos de 62.5 y de 69.2%, respectivamente).

Si de las microempresas restamos el segmento que cuenta con dos personas empleadas como máximo, tenemos que el resto de micro, pequeñas y medianas empresas

en el total de unidades económicas reduce su participación de 26.1% en 1989 a 24.5% en 1994; mientras que su participación en el personal ocupado casi se mantiene igual, ya que pasa de 54.4 a 54.5%; pero aumenta de 74.7% en 1989 a 79.1% en 1994, si incluimos el segmento con dos personas empleadas como máximo, lo que nos indica que éste es el estrato que más creció en estos años.

A pesar del incremento de la proporción de microempresas, casi la mitad de éstas tiene muy corta vida. De acuerdo con datos de Nacional Financiera y del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI), 48.4% desaparece antes de cinco años de su creación y sólo 30.8% vive más de diez años y se transforma en pequeña [El Financiero, 18/09/1996: 26]. Esto se debe a la deficiente capacitación técnica y administrativa, ya que cerca de las tres cuartas partes de las microempresas ocupa menos de dos personas y su propietario generalmente no rebasa el nivel educativo de primaria. Así pues, se crean como un refugio al desempleo, que es un problema cada vez mayor, pero cerca de la mitad no logra consolidarse.

Los datos presentados muestran que durante estos años lo que se produce no es tanto el incremento de la participación de las MPYMES en la actividad económica sino el aumento del autoempleo, ya que las microempresas que cuentan con un máximo de dos personas ocupadas (que es el segmento que más crece) generalmente no son verdaderas empresas, pues su objetivo no es la acumulación de capital sino la subsistencia de las personas involucradas en

esta actividad. Estas personas, que como vimos se orientan en mayor proporción a la manufactura, de encontrar un empleo asalariado que satisficiera sus expectativas dejarían de trabajar por su cuenta. Como veremos más adelante, en la manufactura el número de empleos remunerados se reduce, lo que indica que en esta actividad el desempleo alcanza mucho mayores proporciones si se considera que cada año se incorporan nuevos demandantes de puestos de trabajo.

De hecho, lo que sucede es que el autoempleo y la creación de microempresas se convierten en un refugio de los trabajadores despedidos de las pequeñas, medianas y grandes empresas. Estas últimas son las que menor incremento registran en las manufacturas, especialmente en cuanto a personal ocupado, rubro en el cual muestran el mayor dinamismo en el sector servicios, sobrepasando incluso a las micro. Las medianas crecen más en el comercio, aunque no en la proporción de las minúsculas. Las pequeñas aumentan más en los servicios, pero lo hacen en menor porcentaje que los otros estratos de empresas tanto con respecto al número de unidades económicas como al de personal ocupado. En el conjunto de actividades económicas, las grandes empresas son las que registran el menor aumento, seguidas de las pequeñas.

En las manufacturas, el porcentaje de aumento de las unidades económicas y del personal ocupado desciende conforme aumenta el estrato de las empresas. En cambio, en el comercio son las empresas pequeñas y grandes las que

registran los menores incrementos; y en los servicios las pequeñas y medianas muestran incrementos menores no sólo que las micro sino también que las grandes.

El hecho de que las pequeñas empresas sean las que presentan los menores aumentos en cuanto a unidades económicas y a personal empleado, puede ser indicativo de las dificultades de las micro para pasar de la informalidad a la formalidad, ligadas a su pequeña escala y a sus debilidades, pero también a lo complicado de los trámites administrativos y a la insuficiente y deficiente información que reciben de las dependencias públicas encargadas de proporcionarla.

La orientación preferente de las medianas y grandes empresas a las actividades de servicios no es en México consecuencia de una industrialización madura, como es el caso en los países desarrollados, sino que aquí expresa el menor dinamismo o retroceso de la producción de bienes materiales en beneficio de su importación. Aunque, desde luego, las mayores empresas tienen una gran presencia en la industria manufacturera, disminuye su participación en el total del personal ocupado en esta actividad entre 1988 y 1993 (años en que se levantaron los respectivos censos de 1989 y 1994) de 50 a 44%, posiblemente debido a los recortes de personal. Además, entre ellas se encuentran las principales exportadoras.

Al respecto, cabe señalar que el considerable incremento de las exportaciones manufactureras, que tanto se ha publicitado en los tres últimos sexenios, ha estado a car-

go de las empresas trasnacionales, las de la industria automotriz en primer término; y de las mayores empresas mexicanas, que forman parte de grupos financieros, como las cerveceras, cementeras y siderúrgicas, entre otras. Pero aquéllas han incrementado su abastecimiento de insumos de procedencia externa, frecuentemente de sus filiales, con lo cual no se favorece la creación de cadenas productivas internas ni de más empleos, sino al contrario, se desintegran las que existían, a la vez que incrementan los déficit en la balanza comercial al importar más de lo que exportan. El caso de la industria automotriz es elocuente, como muestran los investigadores que se ocupan de ella [Juárez Núñez, 1997: 23-47], aunque hay que señalar que con la drástica devaluación del peso a partir de 1995 esta industria presenta una balanza comercial excedentaria —a diferencia de lo que ocurría en los años anteriores y de lo que sigue ocurriendo con otras de las mayores exportadoras—, ya que esta situación le ha permitido incrementar sus exportaciones de manera muy significativa.

Por otra parte, aunque las grandes empresas dan ocupación a un enorme número de personas y pagan salarios superiores a los que perciben los trabajadores de las pequeñas y micro, desde la segunda mitad de los años ochenta se han convertido en importantes generadoras de desempleo al reducir su plantilla laboral, para ponerse al día con los nuevos sistemas de administración, y al introducir avances tecnológicos.

El desempleo es agravado por el cierre de empresas de diversos tamaños, pero especialmente micro y pequeñas, desde el desencadenamiento de la crisis en 1982 y luego con la abrupta e indiscriminada apertura comercial, que dejó a muchas fuera de la competencia en el mercado interno. Sin embargo, al lado de este proceso de desaparición de empresas se desarrolla otro más intenso de creación, particularmente de micro, el cual, como hemos visto, lleva a su considerable incremento.

Aunque en nuestro país no existe un registro de las empresas que desaparecen, ya que generalmente cuando dejan de operar se declaran en suspensión de actividades, las cámaras empresariales frecuentemente dan cuenta del fenómeno y señalan que la mortandad afecta mayormente a las micro y pequeñas. En un interesante estudio sobre las causas de este fenómeno, se enfatiza su gran complejidad y se señalan algunas causas de mortandad debidas a la escala, como la falta de especialización, costos mayores de insumos y condiciones de pago más exigentes, inventarios proporcionalmente mayores, mercadotecnia costosa y anticuada; problemas en las operaciones, como la inadecuada sistematización de la producción, capacitación deficiente y mano de obra ineficiente (lo cual se relaciona con los más bajos salarios que pueden pagar estas empresas en relación con las grandes), maquinaria y equipo modernos inaccesibles; escasa innovación y productos con calidad deficiente y/o fuera de moda, escaso poder de negociación con los proveedores en cuanto a plazos de entrega, mercados

saturados; problemas relacionados con el entorno como los cambios en las cadenas productivas tradicionales, problemas para obtener financiamiento, ignorancia de los reglamentos fiscales y complejidad de éstos así como de los trámites con el gobierno, falta de organización y liderazgo, entre otros [Maza Pereda, 1997: 96-100].

A pesar de éstos y otros muchos problemas, la consolidación de las micro y pequeñas empresas es de suma importancia para mantener los empleos existentes y para crear nuevos en la medida en que logren crecer. Pero esto requiere de un programa gubernamental orientado al desarrollo industrial.

No hay que olvidar que cuanto mayor es la empresa generalmente se incrementan sus posibilidades de acceder al crédito y a la tecnología más avanzada. Además, sólo las grandes obtienen financiamiento de fuentes externas, a plazos más largos y a menores tasas, mientras que para las MPYMES mexicanas el acceso al crédito externo es prácticamente imposible y al interno se torna muy complicado en la segunda mitad de los años noventa. Para las micro y pequeñas es sumamente difícil obtenerlo. Esta situación se traduce en menores posibilidades de modernizar sus equipos productivos y de acceder a tecnología más avanzada, con lo cual se reducen sus posibilidades de incrementar su productividad y competitividad y se tornan más vulnerables frente a la competencia de productos extranjeros, la cual se incrementa con la apertura comercial a partir de 1986. De aquí la necesidad de acciones gubernamentales para

que obtengan crédito a largo plazo y con bajas tasas de interés.

En cuanto a las pequeñas empresas, en 1988 tenemos que 98% de éstas se ubicaban en las ramas productoras de alimentos, madera y muebles, imprentas y editoriales, minerales no metálicos y productos metálicos [Martínez, 1995: 21]. Aunque algunas de estas ramas (como las de alimentos y la de minerales no metálicos) se encuentran entre las que registran un mejor desempeño, las empresas medianas, pequeñas y micro son las que más resienten los cambios ocurridos en las dos últimas décadas en el entorno en que operan las empresas.

Pedro Tello Villagrán, funcionario de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra) anota, entre otros, los siguientes cambios:

- la liberalización del comercio exterior, que incrementa la competencia con mercancías provenientes de otros países;
- la eliminación de los subsidios que recibían las empresas mediante los precios bajos de los bienes y servicios producidos por el sector público (gasolina, electricidad, combustóleo, gas natural, etcétera);
- supresión de la mayor parte de los estímulos fiscales;
- aumento del número de contribuyentes incorporando a empresas que antes no pagaban impuestos;
- la necesidad de cumplir con normas ecológicas, además de las cuotas del Seguro Social, el Fondo Nacional para la Vivienda de los Trabajadores (Infonavit) y el Sistema de Ahorro para el Retiro (SAR); y
- la influencia de la aceleración de las innovaciones tecnológicas [Tello Villagrán, 1995: 52-55].

Sin embargo, no es sólo la falta de capacitación técnica y administrativa la que mantiene a las empresas de menor tamaño al borde de la quiebra, sino también la expoliación que de ellas efectúan las grandes empresas, como veremos más adelante.

La mayoría de las micro y pequeñas empresas manufactureras se dedica a la elaboración de bienes de consumo inmediato, lo cual representa una debilidad, ya que en estas actividades compiten desventajosamente con las grandes empresas [Altenburg, 1998: III]. Sin embargo, también hay las que elaboran o reparan piezas para las medianas o grandes empresas, y las que prestan a éstas diversos servicios, como es el caso de numerosas micro y pequeñas ubicadas en Monclova, Coahuila y que tienen como su único o principal cliente a la empresa siderúrgica localizada en esta ciudad, Altos Hornos de México.

Esta situación origina un trato en extremo inequitativo de la gran empresa a sus proveedores y subcontratistas cuando éstos son micro o pequeños empresarios, particularmente si éstos no poseen algún avance tecnológico que interese a la siderúrgica. La inequidad del trato se muestra en el castigo de los precios de los bienes y servicios que adquiere, en el alargamiento de los plazos a los que paga, entre otros elementos.¹ Esto plantea la necesidad de con-

¹ Esta información la obtuvimos mediante una encuesta complementada con entrevistas a profundidad, realizada en enero de 1999, sobre la base de una muestra de empresas vinculadas a Altos Hornos de México, en

templar en la legislación medidas para evitar que las grandes empresas otorguen a sus proveedores y subcontratistas un trato inequitativo cuando son micro o pequeñas empresas. Ciertamente es que la aplicación de dicha legislación sería sumamente difícil, pero se podría iniciar con la exigencia de implantar programas de desarrollo de proveedores que contemplaran la transferencia de tecnología y en los cuales tuvieran preferencia las MPYMES mexicanas.

la cual participamos: Nadima Simón Domínguez, María Antonieta Martín Granados, Gerardo González Chávez, Carmen López Cisneros y la que suscribe este trabajo.

ALGUNOS ELEMENTOS SOBRE LA FORMA DE OPERAR DE LAS MPYMEs

EN UN estudio de Nacional Financiera (Nafin) y del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) se muestra que 30.9% de las micro tienen menos de tres años, 48.4% es menor a cinco años y sólo 30.8% tiene más de diez. Esto significa que una gran proporción de las microempresas que se crea desaparece muy pronto. En cambio, 72% de las empresas pequeñas supera los cinco años de vida y sólo 8% de las medianas muere antes de cumplir un lustro [Flores, 1996: 26].

Las microempresas realizan la mayor parte de sus operaciones al contado, sin recurrir al crédito, y 72% de sus ventas se realiza en el mercado local y se dirige al consumidor final. Así pues, es muy bajo su eslabonamiento en procesos productivos como proveedoras de otras empresas. Este estrato cuenta, en promedio, con el nivel tecnológico más bajo.

La mayoría de las pequeñas empresas realiza a crédito sus ventas, menos de 50% de éstas se dirige al consumidor final y los mercados para sus productos son locales, regionales e incluso el nacional. Muchas de estas empresas logran

consolidarse, introducir tecnología avanzada e integrarse a las medianas o grandes [Flores, 1996: 26].

Las medianas empresas destinan más de 60% de sus ventas al mercado nacional, menos de 35% está dirigido al consumidor final y más de las tres cuartas partes se realiza a crédito. En promedio, utilizan tecnología de un nivel medio [Flores, 1996: 26].

Las grandes empresas son las que acaparan las ventas nacionales, ya que efectúan 75% de éstas, y contribuyen con la inmensa mayoría de las exportaciones, las cuales corresponden en un 80% al sector manufacturero. Las ventas al mercado externo las realizan unas cuantas empresas. En 1996 en efecto, 20% de éstas fueron realizadas por sólo cinco empresas y 80% por 630 [Souza Vidal, 1997: 12].

Aunque la proliferación de las micro tiene que ver con el incremento del desempleo, en no pocas ocasiones estas empresas se crean ocupando nichos de mercado que no son atractivos para las grandes,² como la producción artesanal y de los más diversos artículos, los pequeños talleres de reparación de artefactos, pequeños comercios o prestadores de diversos servicios. A pesar de que muchas micro y pequeñas empresas desaparecen a poco tiempo de su creación, otras permanecen, algunas logran desarrollarse, incluso en ocasiones se crean utilizando tecnología avanzada

²Se denominan nichos de mercado a aquellas actividades económicas que pueden ser rentables para las micro, pequeña o mediana empresas por existir demanda para sus productos, pero que no son atractivas para las empresas de mayor tamaño.

y fuerza de trabajo calificada; pero esta última situación es más frecuente entre las medianas. Estas empresas, que hasta 1986 se vieron favorecidas por la política proteccionista, también han podido permanecer gracias a los contratos del gobierno y cuando proveen de partes a las empresas trasnacionales [Puga, 1993: 43].

La vulnerabilidad de las MPYMES mexicanas, especialmente de las micro y pequeñas empresas, aumenta con la abrupta apertura del comercio exterior a partir de 1986, año en que nuestro país ingresó al Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT, por sus siglas en inglés). Para estas empresas es muy difícil competir con las mercancías importadas, las cuales son producidas con tecnología más avanzada, con una organización del trabajo más eficiente, fuerza de trabajo calificada y, en consecuencia, con menores costos que pueden reflejarse en precios más bajos. A los problemas de menor competitividad se agrega la restricción de la demanda interna por efecto de la reducción de los salarios reales y el aumento del desempleo durante los últimos 16 años, pero aún más al agudizarse la crisis en 1995.

CAMBIOS EN EL ENTORNO EN QUE OPERAN LAS MPYMEs MEXICANAS

LAS DOS últimas décadas del siglo xx son de profundos cambios en la estructura de la economía capitalista, en gran medida impulsados por la crisis de largo plazo iniciada en el primer lustro de los años setenta.³ Estos cambios, orientados a incrementar la rentabilidad del capital, especialmente del monopolista, atañen a las relaciones entre el capital y el trabajo, a la política económica, a la organización de la producción, a las funciones del Estado, entre otras cuestiones. Aquí abordaremos brevemente algunos de estos cambios refiriéndonos a México, pero dejaremos de lado otros no menos importantes como los tecnológicos, ambientales, etcétera.

³Las crisis cíclicas que inevitablemente sufre la economía capitalista —cada siete o diez años— conducen a la desaparición de las empresas más débiles —con la consecuente pérdida de numerosos empleos— y a una mayor centralización del capital, e impulsan mejoras tecnológicas en las empresas que resultan mejor libradas. Por otra parte estos procesos son más pronunciados en los periodos largos de estancamiento que suceden a aquellos periodos largos de crecimiento dinámico con crisis cíclicas poco profundas y prolongadas, como el experimentado desde el término de la segunda guerra mundial hasta finales de los años sesenta.

Las relaciones entre el capital y el trabajo

En otros estudios me he referido a los cambios en las relaciones entre el capital y el trabajo ocurridos a partir de los años ochenta [Rueda, 1995 y 1998], los cuales se expresan en la drástica reducción de los salarios reales, en el considerable aumento del desempleo,⁴ en la mutilación de los contratos colectivos de trabajo suprimiendo algunas de sus cláusulas, como las referentes a la especificación de oficios por funciones para convertir la fuerza de trabajo en polivalente (con múltiples habilidades para ser usada en diferentes tareas). Asimismo, hemos visto cómo se cancelan las cláusulas que prohíben u obstaculizan la desincorporación de partes de los procesos productivos o de funciones auxiliares o adyacentes, como mantenimiento, vigilancia, limpieza u otras [Rodríguez y Rueda, 1994: 129-140].

Así pues, desde hace algunos años existe un embate de las organizaciones patronales y del gobierno mexicano en contra del artículo 123 constitucional y de la Ley Federal del Trabajo (LFT). Se pretende modificar dicha ley para

⁴ Aquí sólo recordamos que, de acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, de 1982 a junio de 1994 el número de trabajadores en la industria manufacturera se redujo en 265 652 personas, lo que equivale a cerca de 23%. Calculado con base en la *Encuesta industrial mensual*, varios números. En cuanto a la reducción de los salarios, según cálculos de Alejandro Valle (especialista en el tema y adscrito a la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México), en septiembre de 1995 los minisalarios en términos reales tenían 27.96% de su poder adquisitivo en 1976.

imponer la flexibilidad del consumo de la fuerza de trabajo, o más bien, para legalizar lo que en esta materia ha venido ocurriendo desde los años ochenta; pero se intenta ir más lejos y acabar con los puestos de planta para imponer la contratación por horas, con lo cual se cancelaría la estabilidad en el empleo y se impediría que los trabajadores adquirieran antigüedad, el derecho a jubilarse y otras prestaciones, además de permitir a los patrones despedirlos sin necesidad de otorgarles indemnización. En suma, la aspiración patronal es suprimir la contratación colectiva y terminar con los sindicatos, argumentando que la rigidez laboral es la causa del desempleo. Por su parte, los trabajadores se han estado movilizanando en contra de esa reforma regresiva a la LFT. Las organizaciones llamadas independientes han realizado foros, participado en encuentros y publicado desplegados oponiéndose a dicha reforma [*La Jornada*, 31/08/1998: 20].

De tal manera, desde los años ochenta no ha habido tregua en la ofensiva del capital en contra de las conquistas que, aunque modestas y obtenidas de manera muy desigual por los diferentes segmentos de trabajadores, éstos lograron mediante sus movimientos en los años treinta y luego durante el largo periodo de crecimiento dinámico de la economía mexicana de los años cuarenta a principios de los setenta. Ciertamente es que este periodo no estuvo libre de contradicciones y graves problemas, sino al contrario, fueron años de desarrollo muy heterogéneo entre el campo y la ciudad, en los diversos sectores y ramas de la industria y,

sobre todo, sus resultados se distribuyeron de manera en extremo desigual: la riqueza se concentró en muy pocas manos mientras que la pobreza afectó a una proporción creciente de la población. Sin embargo, vistos a la distancia, esos años en que prevaleció la política llamada populista o de sustitución de importaciones, hoy nos parecen dorados al ver los resultados de los últimos, caracterizados por la prevalencia de la política neoliberal, la cual ha acentuado considerablemente la inequitativa distribución del ingreso.⁵

Conviene recordar que este cambio en la política y el deterioro de las condiciones de vida y de trabajo de la mayoría de la población se relacionan con los sucesivos golpes a los movimientos emprendidos por las organizaciones de los trabajadores. En efecto, la primera mitad de los años setenta fue de una creciente movilización de obreros, campesinos y colonos, pero a partir del segundo lustro sufren una serie de derrotas, que traen como consecuencia el debilitamiento de las organizaciones de los trabajadores. En 1989 los obreros de las siderúrgicas estatales realizaron huelgas prolongadas oponiéndose al recorte de personal y a la mutilación de sus contratos colectivos de trabajo; sin embargo, no pudieron impedir estas medidas. Esto se debió, por una

⁵ Al intervenir en la Quinta Convención Internacional de Trabajo Social, Enrique del Val (ex subsecretario de Desarrollo Regional de la Secretaría de Desarrollo Social) afirmó que en México, "el 20 por ciento de los habitantes concentra 55 por ciento del ingreso nacional; mientras que 40 por ciento de la población más pobre sólo recibe 12 por ciento del ingreso total", *Gaceta UNAM*, núm. 3 214, 3 de septiembre de 1998, p. 11.

parte, a que lucharon de manera aislada (cada sindicato sin coordinarse con los otros); y por otra parte, a una gran intransigencia gubernamental para acceder a las demandas de los trabajadores, aunada a la amenaza de cerrar las empresas.

Creciente desempleo y cambios en la política económica y en el entorno en que operan las empresas

El desempleo, que es un problema inherente al capitalismo y le es funcional como inhibidor de la rebeldía obrera, cuando alcanza proporciones mayores a las históricamente prevalecientes se convierte en un factor de riesgo por la posibilidad de desencadenar conflictos sociales, a la vez que merma la demanda y, por tanto, desalienta las inversiones productivas. Tal es la situación que con creciente gravedad priva en el mundo desde principios de los años setenta, al agotarse los elementos que permitieron un largo periodo de crecimiento dinámico de la economía desde el término de la segunda guerra mundial y, en algunos países como los latinoamericanos, desde el desencadenamiento de aquella conflagración.

Cierto es que hasta hoy en los países industrializados la proporción de la población desocupada no ha alcanzado los niveles a que llegó en el año más crítico de la gran crisis de los treinta, aunque en términos absolutos en los años noventa registra cifras mayores: más de 34 millones de per-

sonas, 8% de la población económicamente activa, mientras que de 1962 a 1972 esta proporción era alrededor de 3.5%. Sin embargo, en los países atrasados la situación es hoy más preocupante, como se muestra en el caso de México, y es agravada por la política neoliberal que en estos países se impone con rigor extremo.

La gravedad de la situación en aquella crisis inspiró la elaboración teórica de John Maynard Keynes, plasmada en la *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, con planteamientos de política económica en cierto sentido similares a las medidas que implementó el presidente estadounidense Franklin D. Roosevelt para sacar a su país de la crisis, como la intervención del Estado para crear empleos y, con ello, incentivar la demanda; reformas fiscales y menores tasas de interés para estimular las inversiones productivas, entre otras; política económica que, con variantes, se extendió por el mundo capitalista de los años cuarenta hasta mediados de los setenta. En aquellos años, el avance del socialismo y de los movimientos de liberación nacional constituían un acicate para emprender reformas sociales en la parte del mundo dominada por el capital. Hoy que no tiene rival por el momento, impone sus métodos más salvajes de explotación a los obreros y a todos los asalariados, debilitados por el desempleo y divididos por la profundización de las jerarquías entre ellos.

Así, la política que hoy recorre el mundo gira en sentido inverso a la que prevaleció en décadas anteriores. Sus preceptos son: terminar con la intervención del Estado en

la actividad y regulación económicas, para dejar en libertad a las fuerzas del mercado, en la presunción de que así se logrará orientar la economía hacia un crecimiento sostenido, que permitirá crear los empleos necesarios —y bien remunerados— para dar ocupación a los parados y a los jóvenes que se incorporan por primera vez como demandantes de un puesto en el mercado de trabajo. La clave del “éxito”, se afirma, es insertarse en la globalización y avanzar en la eliminación de los elementos que “distorsionan” el mercado laboral: los contratos colectivos que obstaculizan la flexibilidad en el consumo de la fuerza de trabajo, para dar paso al trabajador polivalente y a la contratación por horas, a la jerarquía de los salarios acorde con la productividad del trabajador dejando de lado su antigüedad; en los países industrializados dismantelar el Estado Benefactor y el seguro de desempleo, y en los atrasados los aspectos que de aquél se crearon en décadas anteriores tales como la seguridad social y la masificación de la educación pública.

Aunque la terca realidad muestra que el desempleo continúa creciendo, el sector hegemónico del capital (beneficiario de esta política) y sus gobiernos reiteran lo contrario: ya se ve la luz que indica el final del túnel y pronto vendrá la prosperidad.

Cambiar para conservarse

El capitalismo a través de su historia ha mostrado gran capacidad para cambiar sus formas de operar conservando su

esencia. Como recuerda Marshall Berman parafraseando a Marx: "Todo lo sólido se desvanece en el aire; todo lo sagrado es profanado" [Berman, 1988: 90].

Pero, como observa este autor, no sólo en sus orígenes el capitalismo trastoca la antigua sociedad, al cambiar las relaciones de producción y las normas éticas y morales en que se sustentaba, sino que al serle inherente la inestabilidad a lo largo de su desenvolvimiento cambia para mantenerse, a la vez que la competencia convierte todo en desechable. El objetivo de la ganancia como móvil de la producción, y la apropiación privada del producto del trabajo ajeno para alimentarla, convierten en desechables los medios de producción, los productos, las formas de organización y de explotación, la manera de operar de los Estados y las relaciones entre éstos. Todo es cambiante ante la dinámica de la acumulación del capital, la competencia por los mercados, la lucha entre las clases y la correlación de fuerzas entre éstas.

Las crisis cíclicas, y particularmente las más severas y generalizadas que no son seguidas de una franca y extendida recuperación sino de un periodo prolongado de lento crecimiento, impulsan cambios más profundos que permitan elevar la tasa de ganancia cuyo descenso se hace evidente en la crisis. En estos periodos, en aras de una mayor productividad se acelera el desarrollo de las fuerzas productivas convirtiéndose en una verdadera revolución que torna obsoletos —desechables— los capitales que no se modernizan; el consumo de la fuerza de trabajo se intensifica me-

diante nuevas formas de organización productiva y administrativa, las cuales junto con los cambios tecnológicos originan la expulsión de sus puestos de un gran contingente de trabajadores —que también se convierten en desechables—; las relaciones entre los capitales de cada nación y entre éstas se modifican para favorecer a los más fuertes, a la vez que se acelera la internacionalización del capital. Incluso se desechan las teorías en favor de otras que intentan explicar y/o validar estos cambios. Tal es el caso a raíz de las crisis iniciadas en 1873, 1929 y 1974.

A partir de esta última se transita del Estado activo, promotor y protector del desarrollo industrial al Estado esbelto, no activo ni protector ni subsidiador; los cambios tecnológicos se aceleran y la producción masiva destinada a mercados cada vez más amplios va cediendo el paso a la producción flexible (en volumen y clase de productos) para adaptarse a una demanda restringida y cambiante, y a la organización flexible del consumo de la fuerza de trabajo. La importancia de esta última se expresa en el hecho de que a partir de 1973 en los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en el sector de las empresas aumenta el rendimiento por persona ocupada (productividad del trabajo), aunque a un ritmo menor que el registrado de 1960 a 1973, mientras que desciende la productividad del capital. En efecto, de acuerdo con cifras de la OCDE, en el conjunto de países que forman parte de esta organización, la productividad del trabajo aumentó a una tasa anual media de 4.7% de 1960

a 1973; en cambio de 1974 a 1979 lo hizo a 2.1%, en 1980-1985 a 1.6% y en 1986-1993 a 1.5%. Pero la productividad del capital registró cifras negativas en estos respectivos periodos, -1.1%, -1.9%, -1.3% y -0.7% [OCDE, 1994: 116-117].

Este descenso se debe a que una mayor proporción de la inversión bruta fija (en maquinaria y equipo) se efectúa en equipos para el procesamiento de la información, siendo menor la destinada a los de la producción. El capital especulativo crece mucho más aceleradamente que el productivo, excluyendo del mercado de trabajo a una proporción creciente de personas. Algunas encuentran ocupación en los servicios, que crecen más que las actividades productoras de bienes materiales; para otras el destino es la economía informal, la cual aumenta su presencia, particularmente en los países subdesarrollados. Éstos, a su vez, son las principales víctimas del capital especulativo.

Asimismo, se profundiza la globalización (como expresión de la internacionalización del capital en su etapa más avanzada al abarcar el financiamiento, la comercialización y la producción). Cabe señalar que aquí se utiliza el concepto de globalización para designar un fenómeno que no es nuevo, pero que cobra mayor importancia a partir de los años sesenta con la creciente tendencia de las empresas transnacionales a fragmentar el proceso productivo y distribuirlo en varios países para aprovechar en cada uno las ventajas comparativas que presentan, como fuerza de trabajo y materias primas más baratas, menores impuestos y facilidad para sacar sus ganancias al extranjero.

En los años ochenta la globalización se intensifica con el impulso a la apertura de las fronteras al comercio de mercancías y a la inversión externa de capitales, y en los noventa aún más con el derrumbe del “socialismo real” que deja a las relaciones capitalistas imperando en casi todo el mundo. Así, las empresas trasnacionales, que operan en un gran número de países, elaboran sus productos utilizando materias primas y fuerza de trabajo ubicadas en diferentes naciones y venden sus mercancías en todo el mundo. Igualmente, el capital de préstamo o el que se invierte en las bolsas de valores realiza sus operaciones en todo el planeta. Así pues, se internacionalizan (o globalizan) la producción, el comercio y el financiamiento.

Paralelamente, se crean bloques económicos comandados por cada una de las tres mayores potencias (Estados Unidos de América, Alemania y Japón) para enfrentar la competencia cada vez más aguda en el mercado mundial. A los países atrasados se les exige la apertura de sus mercados para permitir el libre flujo de mercancías y capitales, en tanto que los industrializados ponen en práctica formas de protección no arancelarias.

La división internacional del trabajo adquiere nuevos rasgos con el avance de la internacionalización del capital productivo; es decir, cada país se especializa en las actividades para las cuales está mejor dotado, ya sea mayor volumen de capital y tecnología más avanzada (los países desarrollados), o abundante fuerza de trabajo y/o recursos naturales (los países con menor grado de desarrollo). A

estos países corresponden las etapas del proceso productivo que requieren más fuerza de trabajo por unidad de capital invertido —la multiplicación de las maquiladoras de exportación es una muestra de este fenómeno—, y a los industrializados las que utilizan mayor capital. De tal manera, la baratura de la fuerza de trabajo en los países atrasados (favorecida por el mayor desempleo) permite elevar las ganancias en los más desarrollados.

En los países industrializados cobran creciente importancia las empresas medianas y pequeñas debido a su mayor flexibilidad, es decir, a que se adaptan más fácilmente a los cambios en la demanda (tanto en el volumen como en la clase de productos que pueden elaborar de acuerdo con las necesidades de los clientes); y a que se extiende la subcontratación, ya que las empresas más grandes para elevar sus ganancias y debilitar a los sindicatos desincorporan una serie de procesos y funciones que ahora subcontratan a empresas de menor tamaño, las que a su vez amortiguan el desempleo debido a que emplean más fuerza de trabajo en relación con el capital invertido.

En los países atrasados, como México, lo que más prolifera es el autoempleo, como refugio al desempleo (como vimos anteriormente) y la economía informal crece aceleradamente, ya que a ésta recurre un número creciente de personas que son excluidas de la ocupación a cambio de un salario. En efecto, de acuerdo con datos de Roberto González Amador, la economía informal en México ocupaba en

1998 a 21 millones de mexicanos, cifra que representaba 58.33% de la población económicamente activa [González Amador, 1998: 19].

El fenómeno de la migración de los excluidos cobra un brío ascendente, englobando la fuerza de trabajo calificada y la no calificada en busca de empleo con una remuneración menos raquítica, aunque tenga que afrontar todo tipo de riesgos y vejaciones. El racismo y la xenofobia también se endurecen.

Creciente desempleo y autoempleo en México, algunos problemas macroeconómicos y aumento de la productividad del trabajo

En otros trabajos he abordado el problema del desempleo en México, así que aquí me limitaré a dar algunos datos que ilustran su incremento a partir de 1983, desde que se inició la política neoliberal en México, para luego señalar cómo ha aumentado la productividad del trabajo, teniendo como consecuencia la disminución de su costo unitario.

Cabe señalar que para calcular el número de personas desempleadas en México tenemos que recurrir a estimaciones indirectas, ya que oficialmente no se proporcionan de manera adecuada las cifras al respecto. Aunque mensualmente el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) publica los resultados de la encuesta realizada en las principales áreas urbanas del país sobre el

desempleo abierto y otros indicadores sobre desempleo y subempleo, calculados de acuerdo con los criterios de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), no reflejan la magnitud del problema debido a lo elevada que es la economía informal en nuestro país. En efecto, según datos del INEGI, la economía informal en México emplea 28.5% de la fuerza laboral, representa 12.7% de la producción total interna del país y concentra 17.0% de las ganancias generadas [Excélsior, 23/08/2000: F-1].

De datos tomados de fuentes oficiales se infiere que el desempleo en México ha aumentado permanentemente de 1982 en adelante, aunque en algunos años a un ritmo mayor que en otros. En efecto, de 1981 a 1991 el número de personas que trabajó remuneradamente en alguna de las actividades económicas pasó de 21 549 100 a 23 114 600. En términos absolutos el incremento fue de 1 565 500 personas, con una tasa media anual de aumento de 0.7% [Salinas de Gortari, 1993]. Sin embargo, de acuerdo con los censos generales de población y vivienda de 1980 y 1990, la población económicamente activa (PEA) pasó de 22 066 084 personas a 24 063 283, incrementándose 0.9% como promedio anual; y el aumento de la población de 12 años o más fue considerable, de 2.6% como promedio anual. Esto significa que el número de personas sin una ocupación remunerada se incrementó a una tasa anual media de 0.2% más que la PEA y 1.9% mayor que la población de 12 años o más. En los años siguientes se agudizó el problema, ya que de 1991 a 1993 la tasa media de

aumento de los empleos remunerados fue de sólo 0.3% debido a la recesión en este último año.⁶

La industria manufacturera es una actividad en la cual se reduce el número de empleos remunerados en estos años, al registrar 57 200 menos en 1991 que en 1981, año en que representaban 11.9% del total. De los demás sectores, el menor incremento en el número de empleos remunerados se da en uno de los que absorben la mayor proporción de trabajadores: el agropecuario, silvícola y de pesca (27.1% del total en 1981). En esta actividad sólo había 129 700 empleos más en 1991, es decir, la tasa anual media fue de 0.2%. En cambio, en el de servicios comunales, sociales y personales, que en 1981 ocupaba 28.4% de los trabajadores con empleo remunerado, diez años después tenía 582 300 puestos más (0.9% de aumento anual medio). Así pues, el desempleo afecta de manera muy desigual a los trabajadores de los diversos sectores de actividad económica, desigualdad que es mayor entre las ramas y empresas de la industria manufacturera.

Para estimar el aumento del desempleo en los años de 1992 a 1996 tuvimos que recurrir a la evolución de los asegurados en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), aunque no es un fiel reflejo de la evolución del empleo, ya que en estos años sólo pertenecen a este instituto entre 43.1 y 43.5% de los trabajadores con empleo remunerado.⁷

⁶ Calculado con cifras de Nacional Financiera, *La economía mexicana en cifras. 1995*, México, 1995.

⁷ Nacional Financiera, 1995.

Además, hay que tener en cuenta que cuando se incorpora al IMSS a sectores de trabajadores que antes no eran cubiertos por éste, el aumento de asegurados es mayor que el de personal empleado. De todas maneras, de acuerdo con cifras de este instituto vemos que el número de asegurados permanentes disminuyó de 1993 y 1995, al registrarse -0.4 y -5.4% , respectivamente, de los que había en el año anterior; y aunque en 1994 dicho número aumentó 0.5 y 2.6% en 1996, estos incrementos no compensan la disminución de los años previos. De manera que en 1996 había 2.9% menos asegurados que en 1992, año en que habían aumentado 2% respecto del anterior.

Así pues, de 1981 a 1996 se perdieron más empleos remunerados de los que se crearon, y como cada año más de un millón de personas se incorporan como nuevos demandantes de empleo, el desempleo crece de manera significativa en esos 15 años. El IMSS informa que de 1996 a 1999 se incorporaron 688 333 trabajadores en promedio cada año a este instituto, número que corresponde al de los trabajadores que ingresaron al sector formal de la economía y que es menor al de nuevos demandantes de empleo, ya que para el último año éstos se calculan en 1 200 000 personas.

En cuanto a los empleos remunerados en la industria manufacturera, tenemos que, excluyendo a las maquiladoras, disminuyeron en 107 000 de 1981 a 1985, de este año a 1994 la merma fue de 348 634 y en 1995 de otros 144 001. En los años siguientes el empleo manufacturero crece un

poco, pero no llega al nivel de 1990. En efecto, tomando como base 1990=100, el índice del empleo en el sector manufacturero descendió a 77.6 en 1995, y aunque se incrementó en los años siguientes apenas llegó a 86.1 en diciembre de 1999 [Banco de México, 2000: 167]. Esto quiere decir que en esta fecha era 13.9% menor que nueve años antes.

En cambio, de 1981 a 1995 se multiplicaron por 4.4 los empleos en las maquiladoras, al pasar de 130 973 en 1981 a 612 425 en 1995, una tasa anual media de 12.1%.⁸ En 1996 se incrementaron otro 17% y esta tendencia continuó hasta finales del 2000.

Así pues, sólo en las maquiladoras el empleo aumenta permanentemente, pero ahí los salarios son menores, como promedio, que en la industria manufacturera no maquiladora [Rueda, 1997: 203], con lo cual su aportación a la activación de la demanda interna y, como consecuencia, al impulso de las inversiones productivas, no es tan significativo como lo sería si los trabajadores percibieran mayores remuneraciones. Además, los que laboran en las maquiladoras de la frontera norte es frecuente que se abastezcan de algunos bienes en el vecino país, con lo cual merma su contribución a la demanda de mercancías producidas en México y, por tanto, al impulso que dicha demanda significaría para las inversiones y la creación de empleos en nuestro país.

⁸ Calculado con datos de Nacional Financiera, *op. cit.*, y Banco de México, *Carpeta electrónica*, febrero de 1997, pp. 11-12.

El menor ascenso del desempleo desde el segundo semestre de 1996 hasta septiembre de 2000 (fecha en que escribo estas notas) se debe a que la economía crece sin registrar descensos como los de los años 1982, 1983, 1986 y 1995, en que la producción interna sufrió decrementos de -0.55, -5.28, -3.53 y -6.2%, respectivamente, en relación con cada uno de los años previos. En cambio, de 1996 a 2000 la economía creció sin sufrir caídas, registrando las siguientes tasas anuales: 5.1% en 1996, 6.8% en 1997, 4.8% en 1998, 3.7% en 1999, y en el primer semestre de 2000 creció 7.8% [*Excélsior*, 22/8/2000: F-1].

Sin embargo, conforme la economía crece se presenta el problema de que importamos más mercancías de las que exportamos, con lo cual nuestra balanza comercial (saldo entre compras y ventas a otros países) se vuelve deficitaria y tenemos que obtener recursos del exterior para nivelarla. El problema no es grave si dichos recursos ingresan en forma de inversiones directas (es decir, si se invierten en la creación o ampliación de empresas productivas), pero si entran al país para invertirse en la bolsa de valores existe el peligro de que se fuguen en cuanto perciban el peligro de que el peso mexicano se vaya a devaluar (como sucedió en 1994 y anteriormente en 1982), precipitando de esa manera la devaluación y ocasionando que ésta sea más drástica.

Como hemos visto en otro trabajo [Rueda, 1998: 184], este problema (de que importamos más de lo que exportamos al crecer la economía) se ha agudizado a partir de la

apertura del comercio exterior y se acentúa más cuando el peso mexicano se sobrevalúa en relación con el dólar de Estados Unidos (como ocurrió en 1994 y ha vuelto a suceder desde 1999). Esto sucede así porque la inflación (el ritmo a que aumentan los precios) es menor en ese país que en el nuestro. El problema es que si se devalúa el peso aumenta la inflación, y como el presidente Salinas de Gortari se propuso reducirla a un dígito, e igual propósito asumió Ernesto Zedillo y su sucesor el presidente Vicente Fox, esto propicia que el peso se sobrevalúe al mantener más o menos estable el tipo de cambio en aras de reducir la inflación.

En estas condiciones, los gobiernos mexicanos desde la apertura comercial enfrentan el dilema de propiciar la estabilidad del tipo de cambio para mantener la inflación en descenso, con lo cual el peso se sobrevalúa frente al dólar y se incrementa el déficit de la balanza comercial manufacturera (ya que se abaratan las importaciones y se encarecen las exportaciones), cuya consecuencia es que llega el momento en que se hace inevitable una drástica devaluación. O bien, dejar que el peso se devalúe poco a poco para mantener un tipo de cambio real, aunque la inflación no se reduzca a un dígito.

El problema es muy serio, ya que con el retroceso en la producción de muchas ramas de la industria manufacturera en los años de 1982 a 1994 se incrementó la heterogeneidad en el conjunto de esta actividad, buen número de cadenas productivas se desintegraron internamente y

se integraron al exterior, particularmente hacia la economía estadounidense, por medio del comercio entre las propias empresas transnacionales, esto es el comercio intrafirmas. Estos problemas se agravaron en 1995 con la crisis, así que aunque las variables macroeconómicas muestren mejora y la economía esté creciendo más de lo que se esperaba, todo ello se da sobre una base muy inestable y sólo sostenida en una mayor explotación de los trabajadores que conservan el empleo, aunque se afirma que el desempleo también ha disminuido.

En efecto, la producción por persona ocupada se incrementa al reducirse el personal en las empresas y aumentar la intensidad en el consumo de la fuerza de trabajo ligada a la flexibilidad laboral, además por los cambios tecnológicos en algunas empresas, especialmente en las exportadoras. El aumento de la productividad laboral, aunado al descenso de los salarios reales, significa una disminución considerable del costo del trabajo (en términos reales) por unidad de producto en la industria manufacturera, tomando el promedio de cada uno de estos indicadores. De acuerdo con las cifras de los informes anuales del Banco de México, correspondientes a los años 1995, 1996 y 1999, dicho costo promedio descendió en los años de 1994 a 1999 al ritmo que se anota enseguida. 1994: -5.1%; 1995: -24.3%; 1996: -11.6%; 1997: -3.3%; 1998: -1.6%; 1999: -1.2%. Ésta es la principal ventaja competitiva de México, ya que cada año es menor el costo promedio de la fuerza de trabajo requerida para producir una unidad de las mercancías elabo-

radas por la industria manufacturera en México. Esta disminución, que fue enorme en 1995 y en 1996, continúa en los años siguientes aunque no tan agudamente. El Banco de México en su informe de 1996, al comentar dicha disminución, anota que el descenso del desempleo a partir de septiembre de 1995 (luego de alcanzar su nivel más alto en agosto) fue posible gracias a la “moderación” salarial. Así pues, vuelven a esgrimirse planteamientos similares a los de Malthus en el siglo pasado, en el sentido de que exista un fondo fijo para los salarios, de modo que el aumento del empleo sólo podría lograrse disminuyendo los salarios, o que el desempleo es engendrado por el aumento numérico de los trabajadores a un ritmo mayor que el de los medios de vida.

Lo cierto es que en México el incremento del desempleo y la drástica reducción de los salarios reales se acompañan en los últimos 18 años del siglo xx, y no tienen visos de solución si no se cambia la política económica, o por lo menos algunos de sus aspectos. Antes de hacer algunas propuestas para disminuir el desempleo, daremos datos sobre los proyectos gubernamentales planteados para favorecer la consolidación y el fortalecimiento de las MPYMES y, con ello, la conservación de los empleos existentes e incluso, la creación de nuevas fuentes de trabajo.

PROYECTOS GUBERNAMENTALES DE APOYO A LAS MPYMEs

COMO HEMOS reiterado, el problema del desempleo es uno de los mayores que afectan a la población mexicana y se ha acrecentado en las dos últimas décadas. Para disminuirlo, el gobierno mexicano desde hace años ha elaborado proyectos de apoyo a las pequeñas empresas al considerar que son las que generan más empleos en relación con el capital invertido. Desde los años ochenta planteó impulsar la subcontratación de las MPYMEs por las grandes empresas,⁹ señalando que esta vinculación permitiría a aquellas empresas fortalecerse y crecer. A partir de la crisis desencadenada en diciembre de 1994, que provocó el cierre de numerosas MPYMEs, se insiste más en la subcontratación, incluso como

⁹La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) define la subcontratación como una relación que "se establece si una empresa (el contratista) otorga un pedido a otra empresa (el subcontratista) para que produzca partes, componentes o ensamble los mismos para que sean incorporados en un producto que venderá el contratista. Tales pedidos comprenden el tratamiento, procesamiento o la terminación de materiales o partes por el subcontratista a pedido del contratista." Citado por T. Altenburg, D. Bosse, T. Brunzema, J. Erkhardt, B. Unger y S. Zeeb, *Desarrollo y fomento de la subcontratación industrial en México*, Instituto Alemán del Desarrollo, Berlín, 1998, p. 6.

una medida para reconstruir las cadenas productivas que se desintegraron con la apertura comercial.

Asimismo, el gobierno ha propuesto la agrupación de las MPYMES con el propósito de que puedan acceder a servicios que están fuera del alcance de cada una de estas empresas actuando en forma individual. En este sentido, en 1993 expidió el proyecto para crear Empresas Integradoras, que fue reformado en 1995 [Rueda, 1997].

Así pues, la situación de vulnerabilidad de las micro y pequeña empresas, aunada al aumento del desempleo, plantea al gobierno mexicano la necesidad de impulsar medidas que permitan a dichas empresas consolidarse y, eventualmente, crecer.

La escasa participación de las MPYMES en las exportaciones y la necesidad de buscar mecanismos que permitan a estas empresas incrementar su productividad, así como enfrentar la contracción del mercado interno convirtiéndose en exportadoras indirectas mediante el abastecimiento de insumos a las grandes empresas, condujo al gobierno mexicano en 1995 a crear el Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. Sus objetivos son los de estudiar, diseñar y coordinar medidas de apoyo para que aumenten su productividad; fomentar mecanismos para que obtengan asesoría integral y especializada; y estimular su asociación y su vinculación con la gran empresa para integrar cadenas productivas e impulsar la exportación directa e indirecta [Souza Vidal, 1997: 22-23]. Esta vinculación se

efectuaría mediante la subcontratación. En realidad, desde los años ochenta el gobierno mexicano se propuso impulsarla, particularmente de las MPYMES por las mayores empresas, y tiende a desarrollarse especialmente por las trasnacionales y las monopólicas mexicanas.

La subcontratación

En 1980, la entonces Secretaría de Patrimonio y Fomento Industrial estableció el Sistema Nacional de Subcontratación; dos años más tarde se creó la primera bolsa de subcontratación en Guanajuato y se inició la promoción para crear bolsas de subcontratación en diversas entidades del país, con el propósito de poner en contacto a las grandes empresas que demandan partes o servicios (como el mantenimiento y vigilancia, entre otros), con las MPYMES subcontratistas o proveedoras de partes o servicios. Hasta principios de 1999 se habían creado siete bolsas: en Aguascalientes, Distrito Federal, Puebla, Guadalajara, Monterrey, Pachuca y Querétaro.

En 1985, Petróleos Mexicanos (Pemex), la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) y la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra) ponen en marcha el Sistema de Desarrollo de Proveedores de la Industria; en 1992 se crea el Centro Coordinador de la Red Mexicana de Bolsas de Subcontratación; además, se le contempla en los programas gubernamentales como el de Mo-

dernización para el Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, 1991-1994; y en el de Política Industrial y Comercio Exterior de 1995.

En 1997, la Secofi diseñó el Sistema para la Subcontratación Industrial (ssi), el cual está en Internet, con el propósito de crear una red de comunicación que permita a los empresarios industriales obtener información y, de esta manera, facilitar la subcontratación. A su vez, este sistema forma parte del Sistema de Información Empresarial Mexicano (SIEM). En ese año se registraron 340 empresas en este sistema, las cuales ofrecen algún proceso productivo para subcontratar; mediante un equipo de 100 consultores especializados se verifica que la capacidad que se anuncia esté disponible y que cuente con las especificaciones que se indican, para que cumpla con los estándares de calidad [Blanco Mendoza, 1998: 12-13]. También se plantea dar seguimiento a los enlaces que se efectúen, organizar encuentros con grupos de industriales nacionales y extranjeros y procurar la participación colectiva en ferias industriales [Cuevas Samperio, 1998: 17].

En la perspectiva gubernamental se contempla la subcontratación como un medio para crear eslabonamientos productivos o para reconstruir los que se desintegraron a raíz de la apertura comercial y, de esta forma, crear empleos y evitar la pérdida de los existentes. Mediante la subcontratación se combinaría la necesidad de las grandes y medianas empresas de reducir costos y elevar sus ganancias,

con la urgencia de micro y pequeñas de ampliar el mercado para sus productos y utilizar más plenamente su capacidad de producción instalada. También se plantea que la subcontratación favorece la transferencia de tecnología, tanto de las contratistas a las subcontratistas cuando se establecen contratos de cierta duración, como de éstas (cuando cuentan con algún desarrollo tecnológico) a aquéllas.

Sin embargo, las empresas que aspiran a ser subcontratistas no siempre encuentran la oportunidad de hacerlo debido a que no reúnen las condiciones que requieren los contratistas. En efecto, al revisar en Internet la lista de aquellas empresas, se encuentra que ninguna tiene implantado el sistema de calidad total y la mayoría no cuenta con procesos de control de calidad; muchas utilizan maquinaria muy vieja y muy pocas dan cursos de capacitación a sus trabajadores. No hay que olvidar que para acceder al mercado externo, las empresas deben garantizar la calidad de sus productos cumpliendo con las normas de la International Standard Organization (iso), para lo cual deben implantar un sistema de aseguramiento de calidad; pero éste es un proceso muy tardado y costoso, por lo que está fuera del alcance de las pequeñas empresas y dificulta su incorporación como proveedoras de las exportadoras. Esto es así porque para garantizar la calidad de sus productos estas empresas deben exigir tal requisito a sus proveedoras.

Por otra parte, en estudios realizados por la Organización Internacional del Trabajo (oit) se reconoce que el

desarrollo de las bolsas de subcontratación en México es limitado por las siguientes razones:

- Estructura insuficiente y poco especializada.
- Captación de la oferta y de la demanda de subcontratación no sistematizada.
- Información no actualizada y frecuentemente poco veraz.
- Escasa comunicación entre las diferentes bolsas que están operando.
- Insuficiente difusión de la demanda internacional.
- Limitada promoción y difusión del esquema de subcontratación.
- Sistema múltiple de registro y procesamiento de la información, el cual no es compatible entre sí [García, Mertens y Wilde, 1997: 14].

La subcontratación permite a las empresas contratistas desincorporar algunos servicios o ciertas fases del proceso productivo y, de esta manera, reducir el número de trabajadores empleados, debilitar a los sindicatos y pagar salarios más bajos. Sin embargo, también implica el riesgo de no obtener el producto o servicio subcontratado con la calidad que se necesita y en el tiempo requerido.

A las empresas subcontratistas les representa aumentar sus ventas y, en algunos casos, tener cierta estabilidad en la demanda de sus productos; pero también implica el riesgo de que el contratista les pague un precio muy bajo y no lo haga a tiempo e, incluso, que pretenda no pagarles. Para los trabajadores significa la posibilidad de puestos de trabajo, pero también menores salarios e inestabilidad en el

empleo, ya que a pesar de que en ocasiones sean los mismos que laboraban para la empresa contratante, en la subcontratista frecuentemente no cuentan con sindicato, perciben salarios menores y con muy escasas o nulas prestaciones.¹⁰ En consecuencia, se percibe la necesidad de una legislación en materia de subcontratación.

Un representante de una empresa que recurre a las bolsas de subcontratación, señaló que las principales razones para subcontratar son:

- Costos más bajos.
- Mano de obra más dócil.
- Personal más especializado.
- Empresa subcontratada sin sindicato.
- Salarios y prestaciones más bajos.
- Horarios más flexibles.
- Mayor especialización en el proceso.
- Cubrir incrementos de la demanda.
- Más eficiencia.
- Mayor calidad de la empresa subcontratada [García, Mertens y Wilde, 1997: 17].

De hecho, mediante la subcontratación frecuentemente se da un eslabonamiento de transferencia de valor y de

¹⁰En un estudio de Graciela Bensusán, Carlos García y Marisa von Bülow, se observa que mientras 86.9 y 83.9% de las grandes y medianas empresas (respectivamente) cuentan con sindicato, esta proporción es de 66.0% en las pequeñas y de sólo 6.9% en las micro. Cfr. *Relaciones laborales en las pequeñas y medianas empresas*, Fundación Friedrich Ebert-Juan Pablos Editor, México, 1996, p. 45.

plusvalor de los niveles inferiores de la cadena productiva hacia los superiores. Aunque es más frecuente que las micro y pequeñas empresas se vinculen como subcontratistas de las medianas o grandes, también se encuentran muchos casos en que las micro subcontratan con pequeñas o medianas una fase del proceso productivo. Tal es el caso de los talleres familiares de producción de zapatos, que por no contar con maquinaria subcontratan con empresas de mayor tamaño algunas operaciones [Flores Becerril, 1998: 63]. En la industria de la confección se efectúa la subcontratación de procesos tanto de las micro y pequeñas por las medianas y grandes como de éstas por aquéllas, así como de las de mayor tamaño entre ellas. Por ejemplo, una gran empresa productora de pantalones mantiene relaciones de subcontratación con otra grande para ponerles las bolsas, a la vez que se subcontrata con una cadena estadounidense para fabricarle de manera total los pantalones que ésta vende con su propia marca en su país [García, Mertens y Wilde, 1997: 44].

En un estudio sobre la subcontratación se distinguen tres formas de articulación de la producción industrial. Una primera forma consiste en una red jerárquica de control, en la cual una empresa terminal mantiene el control sobre una red de empresas proveedoras y distribuidoras dependientes de ella y que tienen muy escasas o nulas posibilidades de influir en el proceso de intercambio. Una segunda forma consiste en la llamada "especialización flexible de

aprendizaje/investigación", en la cual no existen empresas dominantes que subordinen a otras, sino que se presenta un sistema de relaciones caracterizado por la cooperación o por la competencia igualitaria, así como por la relativa autonomía de cada una de ellas. La tercera forma

sería una red desigualitaria, en la que conviven en términos de desigualdad empresas de diversos tamaños y posibilidades de influencia y control sobre el resto; mismas que establecen entre sí diversas modalidades de competencia, cooperación, coordinación y coalición; y que mantienen relaciones en las que dependen o hacen depender a las demás, con mayores o menores posibilidades de influencia recíproca [García, Mertens y Wilde, 1997: 11].

Cabe señalar que en investigaciones coordinadas por Isabel Rueda y Nadima Simón hemos encontrado que predomina en México la tercera forma de subcontratación [Rueda y Simón, 2001].

La subcontratación no es un fenómeno nuevo, sino más bien bastante añejo, pero cobra mayor impulso en los años ochenta y noventa. Así, mientras en los años setenta las grandes empresas tendieron hacia una producción cada vez más integrada, en los siguientes se orientan con mayor frecuencia hacia la desincorporación de actividades (transfiriéndolas a subcontratistas) y en ocasiones se reservan sólo el ensamble.

De acuerdo con datos de la Secofi, 48% de las relaciones de subcontratación se genera en los sectores auto-

motriz, eléctrico-electrónico y línea blanca; lo cual presenta similitudes con un estudio realizado por Canacintra, que observa que, en conjunto, los sectores metal-mecánico, automotriz, del plástico, de bienes de capital y eléctrico-electrónico, mantienen 85% de las relaciones basadas en la subcontratación.

En cuanto al número de trabajadores subcontratados, el 31 de marzo de 1990 existían 48 319 según los datos de la Encuesta Nacional de Empleo, Salario, Tecnología y Capacitación; y para el mismo mes de 1992 dicho número había aumentado a 58 064. De este total de trabajadores subcontratados, 44% labora en empresas grandes, 25% en micro y el resto en pequeñas y medianas. En la producción de sustancias químicas, productos derivados del carbón, de hule y de plástico, se concentra 32% de los trabajadores subcontratados; y en la división de productos metálicos, maquinaria y equipo se localiza 27%. Se subcontrata a más hombres que mujeres, y el nivel de obrero es el más numeroso. En el caso de los hombres, el puesto con menor subcontratación es el directivo [García, Mertens y Wilde, 1997: 5-6].

En la industria de la construcción desde antaño se ha desarrollado la subcontratación. En un estudio sobre la integración y eslabonamientos de la industria mexicana, se anota que en esa industria se ubican grandes empresas constructoras, cuyos proveedores son en su mayoría pequeños empresarios, exceptuando a los productores de cemento,

perfiles y estructuras metálicas, que son grandes empresas que a su vez son abastecidas por una gran cantidad de pequeñas y medianas empresas extractivas [De la Garza Malo, 1994: 147-148].

Al analizar la subcontratación de procesos por una gran empresa constructora, que forma parte de un corporativo que cuenta con empresas dedicadas a la construcción y otras cuyas actividades pertenecen a otros sectores de la actividad económica, se muestra el eslabonamiento de procesos que son subcontratados en la construcción urbana, tales como excavación, estructuras, obra negra, hidráulico, herrería, enyesado, mampostería, tabicado, fontanería, elevadores, aire acondicionado, cancelería, carpintería, pintura y plafones. La subcontratación permite a la constructora mantener una plantilla laboral reducida compuesta de personal de gerencia (media y alta), ingenieros y técnicos, supervisores, trabajadores especializados, empleados, personal de oficina (en total 527 personas) y mano de obra eventual (1 634 personas).

La mayor parte de los trabajadores eventuales procede de empresas especializadas en cada una de las fases del proceso de la construcción, las cuales son subcontratadas por la constructora. A su vez, cada una de esas empresas cuenta con un número reducido de trabajadores de planta y el resto es contratado de manera temporal. La subcontratación se efectúa por el sobrestante o maestro de obras. Las remuneraciones, las condiciones de trabajo y

las relaciones laborales son mejores en el primer nivel de subcontratación y van descendiendo conforme se va pasando a los niveles inferiores, de manera que en el nivel más bajo se encuentran trabajadores eventuales contratados de manera individual, por día, con salario mínimo (y en ocasiones inferior a éste), sin prestaciones y, desde luego, sin pertenecer a algún sindicato [García, Mertens y Wilde, 1997: 25-40].

En el sector metalmecánico existe un importante número de micro y pequeñas empresas que transforman el acero para producir tanques, calderas, piezas y refacciones, muebles y diversos equipos, lo que les ha permitido convertirse en exportadoras directas o indirectas y entablar relaciones de subcontratación [Mungaray Lagarda, 1997: 74].

En la industria automotriz también ha existido la subcontratación desde hace décadas; aunque las empresas estadounidenses en esta rama han sido proclives a la integración con la economía de su país, a partir de 1983 la drástica devaluación del peso con el consecuente incremento de los precios de las importaciones, indujo a las empresas en esta rama, localizadas en el estado de Coahuila, a desarrollar una red de pequeñas y medianas empresas en torno a las actividades exportadoras. Por su parte, las empresas automotrices japonesas al establecerse en México lo hacen también con sus proveedores provenientes de su país.

En la siderúrgica, que hasta los años setenta en México avanzó hacia una creciente integración, desde finales de los ochenta se recurre cada vez más a la subcontratación, con el propósito de centrar la actividad de las grandes empresas en los procesos directamente ligados a la producción de acero.

En un viaje de estudio realizado a Monclova, Coahuila, en enero de 1999, pudimos constatar que la desincorporación de procesos y servicios por la empresa siderúrgica Altos Hornos de México (AHMSA), ha originado la creación de una serie de micro y pequeñas empresas abastecedoras de insumos o de servicios a la siderúrgica, a las cuales esta empresa les otorga un trato desventajoso. Además, que los salarios que aquellas empresas pagan a sus trabajadores son menores que los percibidos por los de AHMSA, y no reciben prestaciones ni están afiliados a sindicato alguno.

Maquila y subcontratación

Ha sido ampliamente estudiado el hecho de que la actividad industrial de los estados fronterizos del norte de México, en cierta medida, se relaciona con las interacciones económicas que generan las maquiladoras instaladas en la región, ya que la construcción de infraestructura y la oferta de servicios profesionales y de maquila crean nichos de mercado en los que han venido operando empresarios nacionales, aunque de manera limitada.

Entre 1975 y 1993, las maquiladoras crecieron a un ritmo anual de 10.2%, el personal ocupado aumentó 13.7% como promedio anual y el valor agregado nominal creció 68.5%; este ritmo fue mayor de 1985 a 1993, al registrar los respectivos rubros 20.6, 16.8 y 98.9% [Mungaray Lagarda, 1997: 64-65].

Sin embargo, ha sido en extremo escasa la integración de la industria maquiladora con la mexicana productora de insumos, lo cual, en opinión de algunos autores, no sólo refleja problemas de integración e información sino también de poca competitividad de la industria mexicana. No obstante, la ampliación de la política de devolución de impuestos a las importaciones temporales de los exportadores de la industria nacional,¹¹ logró "que el contenido nacional por cada dólar exportado por este tipo de empresas, superara en tres a uno al de las exportaciones de las maquiladoras..." [Mungaray Lagarda, 1997: 66].

Esta situación sugiere la necesidad de desarrollar políticas que impulsen el abastecimiento de estas empresas de insumos producidos en el mercado nacional, así como de ampliar sus acciones como subcontratantes, las cuales han empezado a hacerlo aunque no de manera generalizada, según algunos autores.

¹¹ Estos programas son el de Importación Temporal para la Exportación (PITEX) y el de Devolución de Impuestos a Exportadoras (Draw Back) creados en 1985, seguidos del programa de Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX).

El programa de empresas integradoras

Por otra parte, tomando como modelo los consorcios italianos, en 1993 el gobierno mexicano emitió un decreto para promover la creación de empresas integradoras (EI), el cual fue modificado en 1995. Una integradora es una empresa que se crea agrupando a empresas productoras, comercializadoras o de servicios, preferentemente micro, pequeñas o medianas, con el propósito de prestarles servicios especializados para que puedan aumentar su productividad y competitividad. La EI tiene personalidad jurídica propia, su capital social se forma con las acciones que suscriben cada una de las empresas que se asocian (las cuales conservan su independencia económica) y su objetivo no es el lucro.

Los servicios que consigue prestar la empresa integradora pueden ser tecnológicos, administrativos, fiscales, informáticos, contables, obtención de financiamiento, publicidad, promoción, comercialización, capacitación, etcétera. También puede realizar actividades en común por cuenta de los socios, como la compra de materias primas y maquinaria, la comercialización de los productos, capacitación de la fuerza laboral, entre otras. El gobierno otorga facilidades fiscales y administrativas para la creación y operación de integradoras, las que previamente deben presentar un proyecto de viabilidad económico-financiero e inscribirse en el Registro Nacional de Empresas Integradoras de la Secofi [Rueda, 1997: 10].

En una investigación que realizamos sobre estas empresas y sus asociadas, encontramos que una alta proporción de las 169 EI que se habían creado hasta marzo de 1996 había dejado de operar, que los mejores resultados se habían obtenido de las que agrupaban a productores agrícolas y los peores de las que asociaban a manufactureros. Los administradores de las integradoras que entrevistamos consideraron que la figura asociativa es adecuada, pero no la forma en que el gobierno la promovía (precipitadamente, sin la debida preparación y creando falsas expectativas entre los socios); cuestiones similares expresaron los administradores o dueños de las empresas asociadas.

Otros problemas que mencionaron los entrevistados fue la falta de información de muchos empleados públicos relacionados con esta figura asociativa, las promesas incumplidas de apoyos públicos, la falta de personal capacitado para administrar las empresas integradoras, la escasa o nula experiencia asociativa de muchos de los socios, y la heterogeneidad económica de éstos. Encontramos que el liderazgo del administrador es muy importante, y que cuando la integradora se crea a iniciativa de los socios, respondiendo a sus necesidades y cuando éstos conocen los beneficios que puede proporcionarles el asociarse, las posibilidades de consolidación y permanencia de la EI son mayores [Rueda, 1997: 14-15].

Como se señaló anteriormente, en el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, emitido en 1996, se

plantean acciones para contribuir a fomentar las actividades de las MPYMES y se crea el Consejo Nacional de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.

La realidad es que todos esos programas han tenido resultados limitados debido, entre otras cuestiones, a que su promoción no ha sido eficiente, a que se ha carecido de una debida planeación e instrumentación que tome en cuenta la realidad de las MPYMES mexicanas y su entorno, caracterizado por una gran inestabilidad de la economía interna, a la falta de coordinación de las dependencias gubernamentales encargadas de impulsar dichos proyectos y a la ausencia de una real política de desarrollo industrial de largo plazo. Además, es frecuente que las mayores empresas no cuenten con un verdadero programa de desarrollo de proveedores y que no impulsen el desarrollo tecnológico de las MPYMES que son sus proveedoras.

Necesidad de las MPYMES de asociarse y dificultades para hacerlo

En otros trabajos hemos abordado con cierta amplitud este problema [Rueda, 1997; Rueda y Simón, 1999]; sin embargo, es necesario insistir en él debido a que el agruparse para adquirir diversos servicios que requieren o para realizar algunas actividades en común permitiría a las MPYMES enfrentar con mayores posibilidades de éxito la competencia que se ha acrecentado a partir de la apertura del comercio externo.

Aunque la iniciativa de asociarse debe provenir de las empresas y atender a sus necesidades más apremiantes, las dependencias gubernamentales deben contribuir –sin crear falsas expectativas– dando información amplia, fehaciente y con oportunidad sobre las cuestiones que requieran y facilitar los trámites ante dichas dependencias ya que, como han señalado frecuentemente los empresarios micro, pequeños y medianos a quienes hemos entrevistado, dichos trámites se convierten en un obstáculo para iniciar un negocio, exportar o crear alguna forma de asociación entre empresas. No hay que olvidar que en los países que son nuestros principales competidores los trámites de las empresas ante las dependencias públicas se realizan de manera expedita, mientras que en México son lentos y en ocasiones redundantes, lo cual resta competitividad a las empresas mexicanas.

CONCLUSIONES

PODEMOS concluir que los cambios profundos que se han registrado en la economía capitalista en las dos últimas décadas, referentes a las relaciones entre el capital y el trabajo, entre las empresas, en la organización de la producción y en la política económica han significado una profundización de la desigualdad. Esto se observa particularmente en el caso de México, donde los trabajadores son los más afectados al descender los salarios reales, incrementarse el desempleo y modificarse las relaciones laborales.

En el conjunto empresarial, aunque las micro incrementan su participación en cuanto a número de unidades y de personal ocupado, representan el estrato más débil, vulnerable y que más sufre los embates de la crisis y la reestructuración industrial. Además, junto con las pequeñas empresas, constituyen los estratos empresariales más susceptibles de entablar relaciones de articulación desigual (mediante la subcontratación) con las medianas y, sobre todo, con las grandes y con las monopólicas. Mediante dicha articulación se da una transferencia de valor y

de plusvalor de los estratos empresariales inferiores hacia los superiores.

De aquí la necesidad de legislar en torno a la subcontratación, como se hizo en Japón en los años sesenta, para proteger a las pequeñas empresas evitando que las grandes demoraran sus pagos o que les redujeran los precios unitarios de sus productos a cambio de los apoyos proporcionados por las grandes.

Sin embargo, aunque las medidas estatales pueden atemperar el desarrollo desigual del capitalismo, no pueden erradicarlo ni suprimir las crisis que periódica e inevitablemente afectan a este régimen de producción, como muestra la que sufrieron Japón y los países del Sudeste Asiático a partir de 1997, repercutiendo en otros países, hoy más vinculados con la apertura de los mercados para permitir el libre flujo de mercancías y capitales.

También podemos concluir que es necesario que el gobierno promueva la creación de asociaciones de empresas micro, pequeñas o medianas, pero esto debe hacerse de manera adecuada, sin precipitación y sin crear falsas expectativas. La debida información hacia las empresas es muy importante.

Además, los proyectos gubernamentales de apoyo a las MPYMES creados en las dos últimas décadas no han sido eficaces; que estas empresas, particularmente las micro y pequeñas, han sido las más afectadas por la apertura del comercio externo; que el incremento de la participación

de las MPYMES en el conjunto empresarial se debe fundamentalmente a las micro y en especial a las que emplean como máximo dos personas, ya que en gran medida éstas se crean como refugio al desempleo, pero son muy débiles y vulnerables y la mitad de ellas desaparece antes de cumplir cinco años. Por tanto, los programas gubernamentales para crear empleos son de suma importancia.

Algunas propuestas para que las MPYMES puedan fortalecerse

Para que estas empresas puedan fortalecerse y convertirse en fuentes permanentes de empleo deberían crearse algunos mecanismos gubernamentales de apoyo temporales para que su vinculación a las grandes no se realice en condiciones de inequidad. Asimismo, debería proporcionárseles información oportuna y actualizada para que conozcan sus posibilidades de ser proveedoras o subcontratistas de otras empresas.

Desde luego que es urgente disminuir el desempleo, pero esto requiere del cambio de la política neoliberal por otra orientada a favorecer los intereses de la gran mayoría de la población y no del reducidísimo núcleo formado por el capital trasnacional y los monopolios nativos. Dicha política tendrá que desecharse, como se ha hecho en otros países, pero esto sucederá cuando el incremento

de los excluidos amenace la conservación del sistema o la organización de aquéllos lo imponga. Pero mientras ello ocurre deben crearse mecanismos que amortigüen los sufrimientos presentes y preparen mejores condiciones para el futuro.

En este sentido, es imprescindible un programa gubernamental de política de desarrollo industrial —y también agrícola— de largo plazo, coherente y acorde con las condiciones reales de nuestro país. Dicho programa debería tener como objetivo fortalecer el mercado interno mediante el aumento del empleo y de los salarios reales, sin descuidar la exportación de productos con mayor valor agregado pero desalentando la importación de lo que se produce o puede producirse internamente.

Para incrementar la productividad es necesario destinar mayores recursos a la investigación para asimilar y adaptar la tecnología más adecuada a las condiciones de nuestro país y en cada actividad económica. Al mismo tiempo, debe impulsarse el desarrollo tecnológico y la innovación de productos, procesos productivos y administrativos, así como de las formas de comercialización.

La consolidación y fortalecimiento de las pequeñas y de las microempresas que no son de subsistencia es de suma importancia. Aunque también los autoempleados requieren de apoyos, éstos son de otro tipo (como la creación de puestos permanentes) que los destinados a las empresas. Para superar sus debilidades, las micro y peque-

queñas requieren crear mecanismos de asociación. Pero la iniciativa de asociarse debe surgir de los propios empresarios, con base en sus necesidades. El ejemplo de formas de asociación exitosa puede ser importante.

Los empresarios pequeños, micro y muchos medianos, requieren información sobre múltiples aspectos: tecnológicos, de mercado, organizacionales, administrativos, sobre trámites en las oficinas públicas, sobre el entorno nacional e internacional, etc. Es de suma importancia que el apoyo gubernamental esté a su alcance y también la vinculación de las empresas con las universidades.

A las empresas exportadoras debe exigírseles una balanza comercial equilibrada, lo que las obligaría a abastecerse en el mercado interno de una mayor proporción de insumos y servicios. Éstos podrían subcontratarse con asociaciones de micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales requerirían de asesoría, capacitación y tal vez de algunos apoyos gubernamentales. En fin, hay que estudiar y poner a discusión con los propios empresarios diferentes propuestas.

Como hemos anotado, un problema muy serio que enfrentan las MPYMES mexicanas es su dificultad para obtener crédito y las elevadas tasas de interés. Para que estas empresas puedan aumentar su productividad requieren contar con financiamiento oportuno y a bajas tasas de interés, las que además deben ser fijas para evitar que las fluctuaciones del tipo de cambio o de la actividad económica las lleve a la quiebra, como ocurrió en 1995.

Algunos empresarios se quejan de que los trámites gubernamentales para dar de alta una empresa, importar o exportar son muy tardados, complicados, costosos y, en ocasiones, redundantes. En cambio, en otros países dichos trámites son más expeditos y esta diferencia resta competitividad a las empresas mexicanas. En consecuencia, plantean la necesidad de simplificar dichos trámites.

Para el segmento de microempresas que cuentan como máximo con dos personas empleadas, más que políticas gubernamentales de apoyo para que sus elementos puedan consolidarse, se requeriría la creación de empleos y a esto podría contribuir un proyecto gubernamental orientado a ampliar y mejorar la infraestructura urbana y rural así como los servicios públicos de salud y educación. La ejecución de este proyecto absorbería trabajadores con diverso grado de calificación y, al mismo tiempo, impulsaría la inversión por las MPYMES, particularmente si el gobierno canaliza a éstas sus pedidos para proveerle diversos bienes y servicios que requiera dicha ejecución y si se les otorga financiamiento a tasas y plazos similares a las existentes en los otros dos países firmantes, junto con México, del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Otra cuestión que, a nuestro juicio debería hacerse, es exigir a las empresas maquiladoras que se abastezcan de insumos internamente en una proporción mucho mayor a la que lo hacen actualmente y que no llega al 2 por ciento.

Por otra parte, sería recomendable para los empresarios mexicanos estar atentos a la evolución de la balanza comercial y a la manera en que se financian sus crecientes déficit, si es con inversiones extranjeras directas o de cartera, para que no les suceda lo que en 1994, en que la abrumadora mayoría de ellos no previó una crisis como la que se desencadenó en diciembre a raíz de la devaluación del peso.

BIBLIOGRAFÍA



ALTENBURG, Tilman [1999], *Pequeñas y medianas empresas en los países en vías de desarrollo*, Instituto Alemán de Desarrollo, Berlín.

———, D. Boose, T. Brunzema, J. Erkhardt, B. Unger y S. Zeeb [1998], *Desarrollo y fomento de la subcontratación industrial en México*, Instituto Alemán del Desarrollo, Berlín.

Banco de México, *Informe Anual*, varios números.

BENSUSÁN, Graciela, Carlos García y Marisa von Bülow [1996], *Relaciones laborales en las pequeñas y medianas empresas*, Fundación Friedrich Ebert–Juan Pablos Editor, México.

BERMAN, Marshall [1988], *Todo lo sólido se desvanece en el aire. La experiencia de la modernidad*, Siglo XXI Editores, México.

BLANCO MENDOZA, Herminio [1998], "Inauguración", en Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) y Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra), *Subcontratación industrial e integración de cadenas productivas*, Secofi-Canacintra, México.

DE LA GARZA MALO, Mónica [1994], "El problema de integración y eslabonamientos de la industria mexicana", en Antonio Argüelles y José Antonio Gómez Mandujano (comps.), *La competitividad de la industria mexicana frente a la concurrencia internacional*, Nacional Financiera-Fondo de Cultura Económica, México.

- CUEVAS SAMPERIO, Héctor [1998], "Puntos de vista de las bolsas de subcontratación", en Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (Secofi) y Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra), *Subcontratación industrial e integración de cadenas productivas*, Secofi-Canacintra, México.
- DEL VAL, Enrique, declaración en *Gaceta UNAM*, núm. 3 214, 3 de septiembre de 1998, Universidad Nacional Autónoma de México, México.
- FLORES BECERRIL, Martha [1998], *Las empresas integradoras del calzado. El caso de San Mateo Atenco*, tesis para obtener la licenciatura en Economía en la Facultad de Economía-UNAM, México.
- FLORES, Gerardo, "Viven menos de 5 años 50% de las microempresas", en *El Financiero*, 18 de septiembre de 1996, México.
- GARCÍA, Anselmo, Leonard Mertens y Roberto Wilde [1997], *Subcontratación y perspectiva sindical: cuatro casos en México*, OIT-ACTRAV, mimeo., México.
- GONZÁLEZ AMADOR, Roberto, "La economía informal emplea a 21 millones de mexicanos", en *La Jornada*, 25 de noviembre de 1998, p. 19.
- Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, *Encuesta Industrial Mensual*, varios números.
- , *Censos económicos de 1989 y 1994*, México.
- JUÁREZ NÚÑEZ, Huberto, "Impacto de los nuevos sistemas de integración industrial en regiones en desarrollo", en *Aportes*, Facultad de Economía de la Benemérita Universidad Autónoma de Puebla, año 1, núms. 3 y 4, septiembre-diciembre de 1996/enero-abril de 1997, México.
- MARTÍNEZ, José Octavio [1995], "Política macroeconómica, reforma estructural y empresas pequeñas", en Tomás Calvo y Bernardo Méndez (coords.), *Micro y pequeña empresa en México*.

Frente a los retos de la globalización, Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, México.

MAZA PEREDA, Antonio [1997], "Reflexión sobre las causas de mortandad de la micro, pequeña y mediana empresas", en Leonel Corona Treviño (coord.), *Pequeña y mediana empresa, del diagnóstico a las políticas*, Universidad Nacional Autónoma de México-Centro de Investigaciones Interdisciplinarias en Ciencias y Humanidades, México.

MUNGARAY LAGARDA, Alejandro [1997], *Organización industrial de redes de subcontratación para pequeñas empresas en la Frontera Norte de México*, Nacional Financiera, en colección Biblioteca de la micro, pequeña y mediana empresa, núm. 10, México.

Nacional Financiera [1995], *La economía mexicana en cifras. 1995*, México.

OCDE [1994], *Economic Studies*, núm. 221, París.

PUGA, Cristina [1993], *México: empresarios y poder*, Miguel Ángel Porrúa-Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-UNAM, México.

RODRÍGUEZ DEL VALLE, Rosario e Isabel Rueda Peiro [1994], "Las relaciones laborales en Altos Hornos", en Isabel Rueda Peiro (coord.), *Tras las huellas de la privatización. El caso de Altos Hornos de México*, Siglo XXI Editores-Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México.

RUEDA PEIRO, Isabel, "Crisis, economía real, desempleo y salarios", en *Momento Económico*, núm. 82, noviembre-diciembre de 1995, Instituto de Investigaciones Económicas-Universidad Nacional Autónoma de México, México.

——— [1997], *Las empresas integradoras en México*, Siglo XXI Editores-Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México, pp. 223-227.

- [1998], *México: crisis, reestructuración económica, social y política*, Siglo XXI Editores-Instituto de Investigaciones Económicas-UNAM, México.
- RUEDA PEIRO, Isabel y Nadima Simón [2001], *De la privatización a la crisis. El caso de Altos Hornos de México*, IIEC-Porrúa, México, pp. 253-256.
- [1999], *Asociación y cooperación de las micro, pequeña y mediana empresas: México, Chile, Argentina, Brasil, Italia, y España*, IIEC-Porrúa, México, pp. 27 a 29.
- SALINAS DE GORTARI, Carlos [1993], *Quinto Informe de Gobierno. 1993. Anexo*, México.
- Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Cámara Nacional de la Industria de la Transformación [1998]; *Seminario Subcontratación Industrial. Integración de cadenas productivas*, México.
- SOUZA VIDAL, Alejandro [1997], "El entorno económico y financiero de México y las PYMES", Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex)-Organización Internacional del Trabajo (OIT), México.
- TELLO VILLAGRÁN, Pedro [1995], "La pequeña mayoría. Reflexiones acerca de su estado actual", en Tomás Calvo y Bernardo Méndez (coords.), *Micro y pequeña empresa en México. Frente a los retos de la globalización*, Centro de Estudios Mexicanos y Centroamericanos, México.

ÍNDICE

Presentación	5
Introducción	7
Clasificación y sector de actividad en que se ubican los diferentes estratos de empresas mexicanas	9
Evolución de las MPYMES y algunos de sus problemas	13
Algunos elementos sobre la forma de operar de las MPYMES.	23
Cambios en el entorno en que operan las MPYMES mexicanas	27
Las relaciones entre el capital y el trabajo	28
Creciente desempleo y cambios en la política económica y en el entorno en que operan las empresas	31
Cambiar para conservarse	33

Creciente desempleo y autoempleo en México, algunos problemas macroeconómicos y aumento de la productividad del trabajo	39
Proyectos gubernamentales de apoyo a las MPYMES	49
La subcontratación	51
Maquila y subcontratación	61
El programa de empresas integradoras	63
Necesidad de las MPYMES de asociarse y dificultades para hacerlo	65
Conclusiones	67
Algunas propuestas para que las MPYMES puedan fortalecerse	69
Bibliografía	75

Textos breves de Economía

ARTURO ORTIZ WADGYMAR	<i>Comercio exterior de México en el siglo xx</i>
FELIPE TORRES TORRES Y JOSÉ GASCA ZAMORA	<i>Ingreso y alimentación de la población en el México del siglo xx</i>
ALEJANDRO MÉNDEZ RODRÍGUEZ	<i>Debate inquilinario en la ciudad de México durante el siglo xx</i>
MARCELA ASTUDILLO MOYA	<i>La distribución de los impuestos entre la Federación, estados y municipios en el siglo xx</i>
SERGIO SUÁREZ GUEVARA E ISAAC PALACIOS SOLANO	<i>Pemex y el desarrollo económico mexicano: aspectos básicos</i>
PATRICIA OLAVE CASTILLO	<i>La pobreza en América Latina, una asignatura pendiente</i>
JORGE BASAVE KUNHARDT	<i>Un siglo de grupos empresariales en México</i>
ALMA CHAPOY BONIFAZ	<i>El sistema monetario internacional</i>

De próxima aparición

JAVIER DELGADILLO MACÍAS, FELIPE TORRES TORRES Y JOSÉ GASCA ZAMORA	<i>El desarrollo regional de México en el vértice de dos milenios</i>
--	---

MARÍA TERESA RODRÍGUEZ Y RODRÍGUEZ	<i>El siglo xx en China</i>
ROSA IRIS GUEVARA	<i>El sistema educativo en México</i>
OLIVA SARAHÍ ÁNGELES CORNEJO	<i>Intervención del Estado en la industria petrolera</i>
VERÓNICA VILLARESPE REYES	<i>La solidaridad: beneficencia y programas. Pasado y presente del tratamiento de la pobreza en México</i>

Las micro, pequeña y mediana empresas en México en los años noventa, se terminó de imprimir en la ciudad de México durante el mes de noviembre del año 2001. La edición, en papel de 75 gramos, consta de 1 500 ejemplares más sobrantes para reposición y estuvo al cuidado de la oficina litotipográfica de la casa editora.



ISBN 970-701-180-7
MAP: 350125-01

Las micro, pequeña y mediana



9 789707 011809



En este trabajo, con un lenguaje accesible para un amplio público, se analizan diversos aspectos de las micro, pequeña y mediana empresas (MPMEs) mexicanas en los años noventa, tales como su evolución, la forma en que operan y los cambios en el entorno en que están inmersas, es decir, las transformaciones en las relaciones entre los empresarios y los trabajadores así como en la política económica. Se abordan, también, los problemas del crecimiento del desempleo y la reducción de los salarios reales, problemas que a la vez que deterioran las condiciones económicas y sociales de los trabajadores, disminuyen la demanda en el interior de nuestro país, y desalientan las inversiones destinadas al mercado interno, al cual orientan su producción la mayoría de las MPMEs, especialmente las de menor tamaño. Por último, se estudian algunos de los proyectos gubernamentales para apoyar a estas empresas, se observa su limitado alcance, se plantean algunas conclusiones y se hacen propuestas para que los proyectos gubernamentales favorezcan la consolidación y crecimiento de las micro, pequeña y mediana empresas.

Isabel Rueda Peiro es investigadora del Instituto de Investigaciones Económicas y profesora de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales (ambas instituciones de la UNAM) donde obtuvo la licenciatura en Sociología y el doctorado en Estudios Latinoamericanos. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores y autora y coautora de varios libros y artículos en revistas especializadas.



BIBLIOTECAS MTR

HD2



2840